DEVELOPMENT EXPRESS

CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY – POLICY BRANCH
VOL. 1 2002-2003

Microfinance, Local Culture, and Development

by Larry Hendricks*

In developing and developed countries alike, a vibrant private sector is a key contributor to economic growth, development and poverty reduction — all of which help to meet people's basic human needs. The formal and informal private sectors are the main source of income, jobs and sustainable livelihood in all developing societies, with the informal sector particularly critical in providing income for marginalized groups.

Micro and small enterprises enable low-income people to escape poverty through market-driven, productive activities. The livelihoods of the poor, as owners or workers, are directly tied to the health of the private sector. Microfinance plays a vital role by offering financial intermediation services — savings and loans, often supplemented by business development training.

This paper uses microfinance to show how cultural analysis can improve development results. After looking at culture as the context for development, examining the microfinance continuum, and noting strengths and weaknesses of service provision models, it presents examples from Ghana of how cultural analysis can strengthen a microfinance program. It then considers Participatory Rapid Appraisal (PRA) as an alternative to cultural analysis, and finally comments on the applicability of cultural analysis to other areas of development, as well as the importance of tracking results in order to replicate best practices.

Culture and context

Culture is not an independent variable; local culture has an impact on development, and vice versa. Gender offers a clear example of development having an impact on culture: most developing countries do not exemplify the gender equity sought by donors, who include in their projects a gender strategy or component to encourage change in the culture. Likewise, the impact of culture on development can be seen when a best practice or model program is implemented in two different countries with quite different results — or when more structured interventions appear to work better during the early stages of a country's transition from a planned to a market economy, compared to initiatives that prove viable in a

* This EXPRESS was written by Larry Hendricks, an Ottawa-based senior consultant in community development, specializing in microfinance and micro enterprises. The opinions expressed in this article are those of the author and do not necessarily reflect CIDA policy. The contents of these circulars should in no way be viewed as modifying or updating any of the Agency's existing policies.

Canadian International Development Agency | Agence canadienne de développement international

country with a high degree of public participation.

Culture is rarely discussed because advocates of change are vulnerable to charges of neocolonialism, racism, and creating dependency, which can harm any professional's reputation. Thus, out of respect for diversity, delicate cultural issues are often avoided.

Culture is a way of life as well as the content of its libraries, museums, moral and religious codes of conduct etc., and has become a common term to describe social life. In sum, culture provides: lenses of perception and cognition (how people view the world); motives for human behavior; criteria of evaluation (good/bad, ugly/beautiful, terrorist/freedom fighter); a basis of identity (religion, ethnicity); mode of communication (language, arts, ideas); a basis of stratification (class, rank, gender); and a system of production and consumption.

- Ali Mazrui, 1990

As defined by Mazrui, a culture has three layers:

- outer, external, made up of the explicit things we see, from art, dress and language to moral codes;
- middle, made up of norms and values, the criteria for evaluation;
- core, made up of the society's basic assumptions about life.

Each layer reflects those underneath — so the rule of law (external) reflects the middle and core layers, which must be taken into consideration when policy and governance projects are designed.

Most important for development is the middle layer of norms (a society's agreed sense of 'right' and 'wrong', of how one *should* behave) and values (shared ideals determining 'good' and 'bad', how one *wants* to behave). This middle layer, operating at a semi-conscious state in most people, includes specific rules governing relationships, with mutual expectations (usually implicit or subconscious) the focus of norms and values.

Cultural norms and values change slowly over time and form a society's infrastructure; not peripheral, but fundamental in a complex system that governs how people relate to one another. These behaviors take time to change. The former Soviet Union, for example, tried to change from a planned to a market economy too rapidly; while China appears to be managing this transition at its own pace, though not fast enough for many.

The origin of strategies

Development strategies are not culturally neutral, but imbedded in their culture of origin and context within which the intended development must take place.

Often, strategists, despite themselves, replicate ideas, modes of organization, values and forms of expression that are typically Northern/Western and have little in common with the lifestyle of communities into which they are imported.

This cultural bias is rooted in the originator's inability to imagine development models other than those within which the person is accustomed to working, and whose legitimacy is therefore indisputable. Thus are designed projects irrelevant to their cultural setting, and donors then worry about lack of local ownership, and limited impact.

Such strategies tend to omit the cultural context of the society concerned, since the best way to respect culture is to avoid it. This path is chosen because, when two cultures meet (whether it involves immigrants, indigenous peoples, refugees or development projects), the choices available to both cultures are assimilation, integration, separation, or marginalization. Such value-laden terms are enough to make most people, including development professionals, avoid the risky discussion of culture.

Strategists need shrewdness. Governments in developing countries are very adept at seeing through both this respect-based avoidance of culture, and the

105-00170/

donor's own cultural bias. Some are skilled at using donor money and projects to build their local power base — whether by furthering their own agenda, or by extending their constituency through legitimate involvement in projects. This can often be seen in tactics governments employ to influence local counterparts that use executing agencies, or in government pressure on (or control of) local NGOs and cooperatives.

Context

Development takes place within a context, of which culture forms a significant part. Organizations that are the target of development (from governments, to peasant self-help groups, to families) operate not in a vacuum, but within a set of conditions that shape and influence their mission and activities. Generally, this context is made up of six elements:

- administrative/legal: rules, norms, and requirements that affect the organization;
- political: issues of good governance, participation, policy influence, etc.;
- socio-cultural: issues concerning the wider public or societal expectations and norms as they relate to the organization;
- economic: forces/trends affecting the organization's ability to capture resources;
- technical: technology available to the organization;
- stakeholders: key stakeholders' roles and expectations of the organization (G. Cooney, 1999, *Introduction to CIDA's Organizational Performance Assessment Framework*, Universalia).

With respect to contextual/cultural issues, 'social capital' has recently entered the development dictionary much faster than a precise definition of the concept. The term was coined by J.S. Coleman in his article "Social Capital in the Creation of Human Capital" (*Journal of American Sociology*, vol. 94, 1988). In current usage by academics, such as Harvard's Robert Putnam and UBC's John Helliwell, 'social capital' represents a value attached to social networks, personal interaction, and civic participation.

Social capital theory states that societies, through their own institutions and forms of collaborative action, can and do affect the quality of state and non-state interventions. These institutions can be either formal (bridging social capital) or informal (bonding social capital).

Formal institutions include statutory law, customary law, and regulations. It is generally held that social networks — and the associational life related to groups that create cross-sectoral linkages of organizations to solve state, market and civil society problems, as well as the relationships that link civil society and the state in the form of political capital — all constitute formal social capital.

Informal institutions are a society's habitual way of managing its affairs, and can be constrained by obligations, expectations, and self-imposed rules of conduct, including family and kinship connections and social norms and values. It is not agreed, however, whether these informal institutions are part of social capital, or whether they are:

- the building blocks for collaboration between institutions, and/or
- the effects of social capital's existence and mobilization

(S. Bass, 1997, "Participatory Institutional Development", http://www.fao.org/sd/ppdirect/ppan0012.htm).

It may be easier to understand these informal institutions (bonding social capital) if they are described as 'socio-cultural capital'. A recent study outlines the link between social capital and microfinance: joint liability for repayment in group lending, and contingent renewal of loans (all borrowers must repay before any member gets the next loan). An interesting finding is that, in microfinance initiatives using a

self-forming group process for solidarity lending, social capital can *exclude* the poorest — because they lack social networks to be invited into a group, and the trust necessary to work together in a joint-liability situation (T. van Bastelaer, 1999, "Does Social Capital Facilitate the Poor's Access to Credit?", Social Capital Working Paper #8, World Bank).

However, methods of developing social capital, formal or informal, vary from one culture to another, so exploring the area of culture and development, and examining the socio-cultural factors that foster culturally sensitive projects, will likely optimize results. What really matters is not talking vaguely about social capital, but understanding clearly how the cultural traits/components of that social capital (obligations, norms, self-imposed rules) actually work in practical terms, so they can be leveraged into better development impact.

Thus, a development professional need not address the beneficiaries' social capital as such, but *does* need to consider their culture. If the workings of the cultural components (the basis of social capital) are well understood, then that social capital can be put to effective use, helping a project succeed.

Microfinance continuum

In the microfinance industry two major approaches prevail:

- developing community-based, people-owned, self-financed organizations;
- creating a more centralized system of delivery, as done by financial NGOs who sell services to poor clients rather than helping them set up their own systems.

Stuart Rutherford (2000, *The Poor and Their Money*, IDPM, U. Manchester, p. 77), refers to the promoters-providers 'continuum', since not all models fit one category or the other. Some people go further, arguing that a continuum is too limited and linear, and that a more multidimensional concept is needed to capture the range of microfinance diversity.

Promoters help low-income people set up financial systems that they own and control themselves (e.g. cooperatives, credit unions). They do not supply services (credit, savings) but provide technical help to autonomous, community-based financial institutions so they can offer members access to such services.

Providers (e.g. Grameen Bank) control the entire process of offering services to low-income people, working with groups or directly with individuals to deliver credit or collect savings, operating like banks, and sometimes transforming legally into a bank when their operations expand.

The two types of organizations have the same social development goal — providing financial services to members/clients for their productive needs — but have different starting-points and use different methodologies. The provider's perspective is that the poor mainly require access to credit for productive purposes, to build sustainable livelihoods, and thus need specialized services. The promoter takes the broader, more holistic approach of cooperative philosophy, believing that all members of a community require a range of financial services, including savings and consumer as well as productive credit. In many ways, the promoter approach includes the six International Cooperative Alliance principles that describe a cooperative: voluntary and open membership, democratic member control, member economic participation, autonomy and independence, education/training/information, cooperation among cooperatives, and concern for community. Both approaches are valid.

Much can be learned from how the two types see themselves and each other, as expressed by various agencies advocating their approach, and from reading between the lines.

Self-assessment by provider models

Strengths:

- strong professional management;

- donors/sponsors can guide governance;
- rapid setup through donor assistance;
- large initial outreach;
- inject capital into domestic economy with high multiplier effect;
- rapid expansion possible;
- meet needs of urban vendors and entrepreneurs well;
- avoid high transaction costs associated with savings;
- flexible approach to investment in microfinance institutions;
- efficient (strong external support, management, and systems);
- influential position enables timely specialized technical assistance;
- may use group lending to overcome information asymmetries;
- can choose to partner with brightest and best.

Weaknesses:

- emerging industry;
- no industry association network;
- lack industry standards and benchmarks;
- little recognition as professionals from policy-makers and banks;
- few clients graduate to formal sector;
- transition to indigenous, independent organization is difficult;
- need specialized investment vehicles to raise capital;
- viable commercialization is difficult;
- outside capital, though often patient, needs a return;
- collecting savings difficult when unregulated;
- repeat and/or progressive loans may be seen as refinancing or inadequate initial lending.

Promoters' perception of providers

Advocates of the promoter model, in describing what their approach is *not*, point out what they see as weaknesses of the providers' methodology:

- supply leading capital (when capital in short supply, suddenly becomes available) creates a supply-driven market due to pressure to lend, even when market-rate interest is charged;
- supply leading capital can harm an institution's financial sustainability and artificially damage absorptive capacity by creating excess debt;
- entrepreneurship is an 'instinct', supplemented by learned work habits. Too-easy access to capital can attract people lacking the necessary instinct and finely-tuned work habits;
- access to capital moves a society from cash-based to debt-based, affecting business methods and pricing, as well as lifestyle – primarily women and their household budgets. This impact stems from microfinance institutions' desire to minimize the default rate;
- market distortions (easy capital, debt-based business) invite the creation of new financial and non-financial products, often with high transaction costs;
- to counter this impact, institutions and donors are tempted to subsidize new services;
- microfinance institutions lack the human resources capacity to manage high-volume lending and high repayment rates efficiently, while under pressure to become sustainable;
- market distortions swell when multiple organizations compete to provide supply-driven capital; and
- promoters of the provider model, often foreign-based, press for self-interested, single-purpose legal and regulatory reforms, without regard for integration into already existing systems.

Supporters of the promoter methodology thus have three main concerns about the provider model:

- it uses a supply-led economic model;
- it takes the client from cash-based to debt-based operation;
- it seeks legislation to mitigate weaknesses of its own model without considering the bigger picture of existing systems.

Self-assessment by promoter models

Strengths:
- savings-driven;
- starts with deposit, so first risk is member's;
- savings are built naturally, not forced;
- internal financing of loans (from savings) creates incentive to repay;
- information gained from savings supports effective screening/monitoring;
- meets broad spectrum of member needs (consumer loans, etc.);
- usually have their own legislation;
- integrated into local financial market;
- hold community values;
- owned and controlled locally;
- cannot abandon members when market changes; and
- links communities nationally.

Weaknesses:
- often remain in startup and development stages;
- do not reinforce their entrepreneurial spirit;
- lack the drive toward sustainability;
- do not have or apply clear policies and standards;
- no drive to grow, professionalize or systematize;
- lack ability to amortize fixed costs over a large base;
- need to finance quality Research and Development;
- need access to wholesale capital at good rates, in addition to savings;
- need to hire quality management;
- need significant volume of transactions to reduce costs; and
- need size as power-base for negotiations.

Providers' perception of promoters

By describing what their method is *not*, microfinance providers also indicate what they perceive as the weaknesses of the promoter model:

- savings by poor households are small and take many 'non-conventional' forms, constraining growth and ability to meet demand for credit;
- indigenous savings schemes sponsoring the savings-led approach to credit, breed excessively conservative management;
- external capital is hard to accept and, without it, promoter institutions are poorly capitalized and have difficulty meeting the demand for loans;
- the member-owner governance structure is delicate; and
- use of volunteers, often to cut costs, results in lack of professionalism in management and governance.

Thus providers' primary concerns about the promoter model are that its reach, although extensive, is based on internal growth (largely of savings); has difficulty meeting demand for loans; and its management and governance lack professionalism.

The greatest difference between the two styles, even more important than their contrasting views about savings, involves institutional capacity-building and performance. Provider institutions set up a professionally managed organization, bring it to profitability, then transfer it to indigenous operators. But, just as project management methods have been built around capital construction processes, the financial self-sufficiency of provider microfinance institutions is being developed around the financial reports, rather than being shaped by a broader vision of the whole organization. Particularly lacking is consideration of human resource development aspects of an institution. The sponsors of provider models are just beginning to grasp the complexity of indigenizing financial sustainability, so that microfinance institutions can operate productively in a competitive environment without expatriate involvement.

On the other hand, the promoter model starts with an indigenous organization and works to develop a professional, profitable operation. The greatest challenge appears to be governance, for providers, and staff professionalism for promoters.

Developing countries lack human capital, such as management, banking and accounting skills.

Despite these differences between the two models, there is much agreement about other aspects of capability-building, such as, the time required to achieve capacity, staff training and retention issues, capacity assessment and monitoring, management information systems, and internal controls. There is consensus about donor pressure for short-term success and outreach, without due attention to capacity development for long-term sustainability.

To examine these issues and consider how both models can be more effective, we need to step back and look at the overall context in which microfinance development takes place, and in particular the socio-cultural component of that context.

Microfinance and culture

Microfinance offers good examples of how the contextual approach can be used, and provides three general characteristics:

- it is usually based where population density can provide the volume of clients needed for efficient operation, which favour urban and peri-urban settings;
- microfinance organizations tend to use Northern best practices seeking the efficiencies essential for sustainability (even the promoter approach has its roots in Catholic missions);
- competition between institutions is pushing them, at least in Africa, further afield into less-populated rural areas.

An important part of a cultural context approach is a literature review — which many may argue is critical for pure research, but less so in development. This is simply not true for the cultural context approach. A review of anthropological literature contributes two important aspects to successful understanding of a culture.

First, it provides a basis for starting discussions with local people about the norms and values that they hold at the semi-awareness level. Without some background, it is impossible for a designer of programs or projects to probe the way an intended beneficiary group does things.

Second, the literature provides a benchmark for discussing with local people the areas where cultural practices have changed since the studies reviewed were done, and those where traditional methods still prevail. The literature can also help in distinguishing which tribes or clans are more rigid or flexible, and this can lead to productive discussions about why these differences exist.

In microfinance, particular attention must be paid to family relationships and how families handle money, because the microenterprises financed are mainly family-owned and operated. Important relationships include: obligations, expectations, norms and rules of conduct related to marriage, inheritance, the extended family, children, gender relations, family finances, and trust.

Case study: Ghana

A study conducted in 1999 in Ghana offers interesting examples of how knowledge of the local culture can be used to make microfinance projects more culturally sensitive, and how to leverage local practices so that a microfinance operation can achieve overall success — if time is taken to understand its clients.

Knowing - The concept of 'knowing' is a norm in Ghana, and deals with how people should behave. There is no tradition of contract law in Ghana, but the traditional culture has developed an equally effective system (we have a similar system in North America, but it is not nearly as important in daily life).

In the Ghanaian concept of knowing', if you say you know someone, you are guaranteeing that the person will do what he or she says — that you are prepared to risk your credibility. If the person defaults on a promise, the guarantor, to preserve reputation,

must get that person to fulfill the promise. Everyone values personal credibility very highly, and because reputations are passed on verbally they can easily be demolished, so people go to extraordinary lengths to meet commitments and maintain their reputation.

For microfinance, this means that if an operation anywhere along the continuum taps into this norm, it can leverage traditional practice into a way of securing loans that achieve a very high repayment rate.

Loan products - This traditional norm, 'knowing', offers opportunities to design loan products that can build a program's local acceptance and support. Discussions with women entrepreneurs, about 'knowing' and the strengths and weaknesses of microfinance programs (at both ends of the spectrum) operating locally, generated several specific suggestions.

Many institutions use solidarity groups, ranging from 5 to 50 people, to ensure repayment and cut the administrative costs of loan collection. The method may be that the group receives a small loan and this capital rotates so that when members once get their loans repaid, the next subset of the group can borrow. Alternatively, the group can be given a larger loan and all members can borrow. Either way, the group is responsible for repaying the principal and interest of any defaulting member.

In discussing possible mechanisms with Ghanaian women, even the poorest admitted that they felt financially vulnerable for any group member to have a loan of more than $150. When asked about criteria for larger loans they indicated that, if each woman had a guarantor known to the chair of her group, individual loans of between $150 and $400 would be acceptable. Although well acquainted, the women were very clear about the limits of their willingness to trust others. They recognized that their businesses were unstable, and that even though they may be better off than the people receiving smaller loans, they are still vulnerable financially to accept the risk associated with this larger amount ($150-$400) unless a guarantor is involved.

These same women suggested a third type of group structure that would be suitable for loans over $400: each member would need to have both a guarantor known to the chair, and some collateral. They believed that anyone needing to borrow that much should have something she could put at risk in order to get the loan.

Besides identifying these three types of loan products, the women had many comments about the period of loans. The consensus: loans should be for a year, rather than a few months, for two reasons. First, this would assure steady access to capital, instead of the member having to go without while the capital rotated to others. They felt that intermittent access to capital had only short-term benefits, and did not help them improve their livelihoods. In fact, they were prepared to pay the necessary interest to ensure year-long access. Second, markets vary by season, and an annual loan would enable borrowers to make additional money in the good periods and save for seasons of poor sales.

The women also had recommendations about the grace period (the time between loan disbursement and first payment). They were very critical of institutions that naively assume [illegible] markets and thus incomes are steady. They were disturbed because experience shows that weekly sales are not the same year-round, and were adamant that the grace period be at least 3-4 weeks.

From this examination of the cultural context, a microfinance institution could leverage the local concept of 'knowing', by developing three distinct loan products that would maximize repayment by respecting traditional limits of trust, and avoid the client dropout problem encountered by many such organizations. The unsolicited feedback about duration of loans and grace period could also help in improving loan products to

meet clients' real needs and build community support for the program.

Sustainability - Many provider microfinance institutions do not assess the individual's capacity to repay, leaving that risk to the solidarity group as it decides who can become a member. Promoter organizations, and those provider institutions getting into individual lending, can face unexpected consequences if they have not analyzed the cultural context. In Ghana, for example, the normal Northern/Western program designer or loans officer would likely overlook at least three factors affecting a client's cash flow and thus ability to repay:

- families in more populated areas are expected to house and feed the school-attending children of rural relatives, who may provide some food but usually not enough to cover the extra cost;
- when a family member asks for a loan, a person is expected to offer $10-$100. With large extended families, this can become a significant financial drain;
- funerals in Ghana are extravagant and costly, and gifts are expected from those who attend, to help the family meet the expense, which is usually more than the total of all the gifts. Thus, funerals affect the cash flow of the bereaved family and of those who attend, particularly in close-knit rural communities where most residents feel an obligation to pay their respects.

Impact analysis - Trying to understand the cultural context can provide important insights into how to measure a program's impact. In Ghana, it would be useful to measure clients' housing and the education level of their children.

Government and corporate pension schemes are very limited. Families place high priority on educating their children with the hope that their children will be able to provide for parents in their old age.

Housing is important to Ghanaian women for several reasons. Where polygamy is practiced, co-wives tend to compete. One way for a wife to reduce her vulnerability and feel secure is to have a house in her own name. In polygamous situations and in other traditional family arrangements it is very easy for men to obtain a divorce. A house gives a woman a place of her own and spares her from having to return as a burden (real or perceived) on her family. Although illegal, the traditional inheritance system — which leaves women at the mercy of the husband's relatives — is still very common.

For these same traditional reasons, it is rare for a husband and wife to have a joint bank account. In fact, only one incident was reported during field work for the case study, and it was unsuccessful. Thus, it is irresponsible for an institution to expect the family to contribute if a woman cannot meet a payment: the money must come from her business.

Cultural information about family practices such as these can help a microfinance institution identify much more easily what to use in measuring impact. The same cultural analysis also aids reporting on the institution's impact on the livelihood of clients.

PRA as an alternative

Participatory rapid appraisal (PRA) is a popular way to determine, when designing a project or program, how the local beneficiaries would like to see it implemented so it meets their needs better. Approaches can include community mapping, surveys, and facilitated discussions.

PRA can be and has been used to help design microfinance initiatives. Community input to program design has included such factors as qualifications to participate, repayment schedule, preferred interest rate, savings issues, and the design of loan products (UNDP
L. Hendricks, 2000, *Poverty Alleviation Through Community Forestry in Western Hubei CPR/96/110: Sustainable Microfinance:*

Proposed Framework and Guidelines, Beijing).

Many of these issues are similar to those addressed by cultural analysis, which raises two questions: how do the two approaches differ, and why not use PRA rather than cultural analysis?

To understand the difference, the starting point of each approach must be examined. Cultural analysis begins with a review of the anthropological literature, emphasizing family relationships — such as marriage, inheritance, trust and so on — to gain understanding of the context in which the microfinance institution will operate.

In contrast, PRA begins with the sponsor's decision about what areas of its model (provider or promoter) are flexible enough to allow the clients to design for themselves, to suit their local situation. (In fact, such a decision could have been made many years ago, and PRA could now be a standard part of the institution's way of working). Only after this decision is made are potential clients consulted.

Beyond this initial stage, both approaches proceed in similar ways — so why not use the more familiar PRA instead of cultural analysis? A critical review of the initial decision behind the PRA approach reveals several factors. Certain parts of the model are not flexible. These inflexible components are fundamental to the sponsor's belief about what will make a microfinance operation successful and sustainable, but they can be supplemented by local input in designated areas.

As noted earlier, development strategies are rooted in their culture of origin and tend to omit the cultural context of the society where development is intended to take place. If PRA is used, that is only partly true; the cultural environment of the host society is not entirely left out. But the non-negotiable fundamentals of the model are clearly embedded in another culture; otherwise, they would be considered negotiable.

Using an automotive analogy, local people can paint the car any colour they want, can fill it with petrol and do basic maintenance, may be permitted to drive (accompanied by an instructor), may even own the vehicle — but they cannot trade the car for a truck or tractor.

Alternatively, cultural analysis provides a different set of opportunities. It does not rule out microfinance models or strategies embedded in the sponsor's culture, but offers a chance to address the project designer's norms and values by studying those of the client. It gives designers greater freedom to re-engineer the entire model so that it can adapt to and leverage local tradition. It allows the sponsor to build an institution on the solid foundation of local practice. This does not mean giving up the merits of either the provider or promoter model. Just as architects use the 'build to suit' method to meet a client's requirements, development professionals can use cultural context analysis to build a microfinance institution to match local needs. Cultural analysis involves background research on how the function (lending) was carried out traditionally. These methods can then be the foundation on which best practices can be added.

The basic difference between cultural analysis and PRA can be summarized as: PRA *adapts best practices to* the local culture, to a limited extent, while the cultural analysis approach *builds practices on* the local culture.

Applicability and tracking

An analysis of the cultural context is valuable to all areas of development, although it has greater benefits for some — such as basic human needs, good governance, democratic development, human rights, gender, the environment, capacity-building, education, health, the private sector, and human resource development. It is less suited to infrastructure development, but even there it can strengthen the social dimension and human element of projects, as would be evident in the rationale and the feasibility and impact studies for projects

such as roads, dams and communication systems.

Analysis of cultural norms and values for a particular sector is not confined to just that field. Real life does not take place in air tight compartments, and the cultural context approach enables one to recognize the interdependence of all areas of human development in a given society — all of which encounter many of the same cultural traits. For example, the analysis of family relationships, so important to microfinance, has a degree of overlap with the issues that arise when designing initiatives in governance, gender, education, health, and other aspects of development. This interdependence of development areas that deal with a common cultural context makes a strong case for identifying a society's cultural traits and tracking any change.

Capturing the information gained from cultural analysis, tracking it over time, and detecting a project's impact can improve the development process in several ways.

The information becomes a benchmark for development and a record of cultural change. One of the biggest problems in measuring impact is that a community is influenced by so many factors besides the project. Cultural analysis cannot eliminate external factors, but it helps project managers focus attention on the critical factors spotted in such an analysis.

Also, capturing and tracking a project's cultural context has value connected with best practices and lessons learned. Donor agencies and fund-raisers often use 'best practices' to highlight a project's successes, and 'lessons learned' to describe what went wrong, or what flawed parts of the design had to be corrected during implementation. Attempts are often made to transfer best practices (or lessons learned) to other projects; indeed, replication of best practices is an incentiveto future funding for a particular approach.

Unfortunately, if the cultural context within which a project is carried out is not fully understood, the success of the project would be slim. A good example of replication without such understanding is the limited success of attempts to replicate the Grameen model in places like Africa, where the cultural context is very different.

Yet another reason to use the information gathered from cultural analysis is to assist in replication within a similar cultural context, but in another sector or facet of development. A practice that was successful in education, for instance, might work well in a microfinance project with a capacity-building or human resources component.

Clearly, a database containing cultural information, project methods used, best practices, and lessons learned can provide important insight into the cultural context that development professionals need to grasp if they are going to go beyond transplanting projects and programs conceived in their own cultural frameworks.

For more information

Should you require further information on microfinance and local culture, or any other subject related to international development, please contact IDIC Client Services at (819) 953-1055, or come to the 8th floor, 200 Promenade du Portage, Gatineau, Québec, K1A 0G4. The center can put you in touch with a broad range of information sources on virtually any development issue. More information on CIDA and Canada's development cooperation is also available on the CIDA Home Page in Internet: http://www.acdi-cida.gc.ca.

This EXPRESS was written by Larry Hendricks.

DEVELOPMENT EXPRESS is produced to contribute to CIDA's realization of knowledge-based and continuous learning objectives. Our intent is to facilitate learning by providing reader access to consolidated information from significant works on critical topics and issues.

Ideas, views or comments

If you have any ideas or views to share or comments to make concerning the subject matter of this article, please send an e-mail to the editor (express@acdi-cida.gc.ca)

Canadian International Development Agency
Policy Branch

Vice President: Brian A. Emmett
Associate Director General, Human Development Division: Ranjit Perera, Ph.D.
Development Express Editor:
Rajkumari Shanker, Ph.D.
Publishing:
The original article was summarized by Allan Thornley
Design and Layout:
Allan du Manoir Communications
Translation:
CIDA Translation Service
Printing:
Canada Communication Group
ISSN-1499-2043

Pour de plus amples renseignements

Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur la microfinance et la culture locale ou sur tout autre sujet touchant le développement international, vous pouvez téléphoner au Service à la clientèle du CIDI, au (819) 953-1055, ou encore vous rendre au 8e étage, 200, promenade du Portage, Gatineau (Québec), K1A 0G4. Le Centre peut vous faciliter l'accès à toute une gamme de sources d'information sur presque toutes les questions de développement. Vous pouvez également vous renseigner sur l'ACDI et les programmes canadiens de coopération au développement en visitant le site de l'ACDI sur Internet : http://www.acdi-cida.gc.ca.

Ce numéro a été rédigé par Larry Hendricks.

L'EXPRESS SUR LE DÉVELOPPEMENT vient enrichir l'acquisition d'une culture du savoir et d'apprentissage permanent au sein de l'ACDI. Le but visé est de faciliter l'apprentissage en offrant aux lecteurs une synthèse des renseignements contenus dans des travaux d'envergure portant sur des sujets et problèmes importants.

Idées, vues ou commentaires

N'hésitez pas à communiquer vos idées, vos vues ou vos commentaires concernant le sujet traité dans ce numéro en envoyant un message au rédacteur en chef, à express@acdi-cida.gc.ca.

Agence canadienne de développement international
Direction générale des politiques

Vice-président : Brian A. Emmett
Directeur général associé/Développement humain : Ranjit Perera, Ph.D.
Rédacteur en chef/directeur :
Rajkumari Shanker, Ph.D.
Édition :
L'article d'origine a été résumé par Allan Thornley.
Conception graphique et mise en page :
Allan du Manoir Communications
Traduction :
Service de traduction de l'ACDI
Impression :
Groupe Communication Canada
ISSN-1499-206X

EXPRESS
SUR LE DÉVELOPPEMENT

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL – DIRECTION GÉNÉRALE DES POLITIQUES
VOL.1 2002-2003

La microfinance, la culture locale et le développement

par Larry Hendricks*

Dans les pays en développement, tout comme dans les pays développés, un secteur privé dynamique contribue grandement à la croissance économique, au développement et à la réduction de la pauvreté — tous éléments qui favorisent la satisfaction des besoins fondamentaux. Les secteurs informel et structuré constituent la principale source de revenus, d'emplois et de moyens d'existence viables, et ce, dans toutes les sociétés en développement. En outre, le secteur informel joue un rôle particulièrement déterminant dans la capacité des groupes marginalisés à avoir un revenu.

Les micro et les petites entreprises permettent aux personnes à faible revenu d'échapper à la pauvreté grâce à des activités productives axées sur le marché. Les moyens d'existence des pauvres, qu'ils soient propriétaires ou employés, sont directement liés à la santé du secteur privé. Les institutions de microfinance jouent un rôle vital en offrant des services d'intermédiation financière (des services d'épargne et de prêts souvent complétés par une formation en développement de l'entreprise).

Ce numéro s'appuie sur la microfinance pour montrer comment l'analyse culturelle peut améliorer les résultats sur le plan du développement. Dans un premier temps, l'auteur examine la culture comme contexte du développement et le continuum de la microfinance. Il présente ensuite les points forts et les faiblesses des modèles de microfinance, puis montre, à partir d'une étude de cas au Ghana, comment une analyse culturelle peut renforcer un programme de microfinance. Après cela, il se penche sur la méthode accélérée de recherche participative comme solution de rechange à l'analyse culturelle. Finalement, il commente l'applicabilité de l'analyse culturelle à d'autres domaines du développement et parle de l'importance du suivi des résultats pour la transposition des pratiques éprouvées.

La culture et le contexte

La culture n'est pas une variable indépendante; la culture locale a une incidence sur le développement, et inversement. La problématique hommes-femmes est un domaine où l'influence exercée par le développement sur la culture apparaît clairement : la majorité des pays en développement ne sont pas représentatifs du modèle d'égalité des sexes souhaité par les donateurs, qui incluent dans leurs projets une stratégie ou, au moins, une composante à cet égard afin d'encourager un changement dans la culture. De même, l'influence de la culture sur le développement

* Ce numéro a été rédigé par Larry Hendricks, conseiller principal en développement communautaire spécialisé en microfinance et en micro-entreprises basé à Ottawa. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les politiques de l'ACDI. Le contenu du bulletin ne doit aucunement être interprété comme modifiant ou révisant les politiques actuelles de l'Agence.

est illustrée par le fait qu'une pratique exemplaire ou un programme-pilote mis en œuvre dans deux pays différents donne des résultats tout à fait différents, ou que des interventions plus structurées semblent être plus efficaces au début de la période de transition d'une économie planifiée à une économie de marché, par comparaison avec des initiatives qui se révèlent viables dans un pays où le taux de participation du public est élevé.

La culture est rarement abordée parce que les partisans du changement risquent d'être accusés de néocolonialisme, de racisme et de créer une dépendance, ce qui peut ternir la réputation de n'importe quel professionnel. Par conséquent, par respect pour la diversité, les délicates questions culturelles sont souvent esquivées.

La culture, c'est plus que les connaissances contenues dans les bibliothèques et les musées et les codes de conduite moraux et religieux, c'est aussi un mode de vie. Ce terme est utilisé couramment pour décrire la vie sociale. En somme, la culture conditionne la perception et la connaissance (la façon dont les gens voient le monde); détermine les motifs de la conduite humaine et les critères d'évaluation (bon/mauvais, laid/beau, terroriste/combattant de la liberté); constitue le fondement de l'identité (religion, ethnicité); fournit un mode de communication (langue, arts, idées) et une base pour la stratification sociale (classe, rang, sexe); engendre un système de production et de consommation.
[Traduction]

-Ali Mazrui, 1990

Pour parler de culture, il faut comprendre les termes « normes » et « valeurs ». Selon la définition de Mazrui, une culture comporte trois couches :

- La couche extérieure, formée des éléments immédiatement évidents, que ce soit l'art, les vêtements, la langue ou les codes moraux.
- La couche intermédiaire, constituée des normes et des valeurs, qui sont les critères d'évaluation.
- La couche intérieure, produit des hypothèses fondamentales de la société à propos de la vie.

Chaque couche est le reflet des couches inférieures — ainsi, la primauté du droit (extérieure) s'explique par les couches intermédiaire et intérieure, ce dont il faut tenir compte lors de l'élaboration des projets en matière de gouvernance et de politiques.

La couche intermédiaire, c'est-à-dire les normes (la notion du « bien » et du « mal » acceptée par la société, la façon dont on *devrait* se comporter) et les valeurs (les idéaux communs qui déterminent ce qui est bien et ce qui est mal, la façon dont on *veut* se comporter), revêt une importance encore plus grande pour le développement. Cette couche, qui existe à un niveau de semi-conscience chez la plupart des gens, inclut les règles précises qui régissent les relations, les attentes mutuelles (habituellement implicites ou inconscientes) constituant le pivot des normes et des valeurs.

Généralement, les normes et les valeurs culturelles évoluent lentement parce qu'elles font partie de l'infrastructure d'une société — elles ne sont pas à la périphérie, mais au cœur même d'un système complexe qui régit les relations interpersonnelles. Il faut du temps pour modifier des comportements. Par exemple, l'ancienne Union soviétique est une société qui a tenté de changer trop rapidement (pour passer d'une économie planifiée à une économie de marché), tandis que la Chine semble vouloir gérer cette transition, même si elle va trop lentement au goût d'un grand nombre.

L'origine des stratégies

Les programmes de développement ne sont pas culturellement neutres étant donné l'origine de la stratégie du donateur et le contexte dans lequel doit s'inscrire le développement escompté.

Les stratégies de développement sont enracinées dans leur culture d'origine. Souvent, ceux qui les élaborent transmettent simplement (parfois inconsciemment) des idées, des modèles d'organisation, des valeurs et des formes d'expression qui sont en général ceux des pays du Nord/occidentaux et qui sont assez éloignés du mode de vie des communautés locales où les stratégies sont transposées.

Cette distorsion culturelle est due à l'incapacité de l'auteur de la stratégie à imaginer des modèles de développement autres que ceux

avec lesquels il travaille habituellement, et dont la validité est donc incontestable. C'est ainsi que sont conçus des projets qui sont étrangers au contexte culturel dans lequel ils s'inscrivent — et les donateurs s'inquiètent ensuite d'une absence de prise en charge locale et des retombées limitées des projets.

Les stratégies de développement du Nord tendent à négliger la culture de la société concernée, étant donné que le meilleur moyen de la respecter semble être de la passer sous silence. On agit ainsi parce que, lorsque deux cultures sont mises en présence (qu'il s'agisse d'immigrants, de peuples indigènes, de réfugiés ou de projets de développement), les choix qui s'offrent sont l'assimilation, l'intégration, la séparation ou la marginalisation. Ces termes, qui mettent en jeu des valeurs, suffisent à faire reculer la plupart des gens, y compris les spécialistes du développement qui veulent éviter une périlleuse discussion sur la culture.

Les responsables de l'élaboration des stratégies doivent se montrer avisés. Les gouvernements des pays en développement sont passés maîtres dans l'art de percer à jour le parti pris culturel du donateur et son désir d'éviter, par respect, toute discussion sur la culture. Certains sont versés dans l'art d'utiliser les fonds et les projets des donateurs pour renforcer leur base politique locale – que ce soit en défendant leurs intérêts personnels ou en élargissant leur clientèle électorale par le biais d'une participation légitime à des projets. Les tactiques employées par certains gouvernements pour influencer les homologues locaux travaillant à des projets confiés à des agents d'exécution ou les pressions exercées sur les ONG et les coopératives locales (ou la mainmise sur celles-ci) nous en apportent souvent la preuve.

Le contexte

Le développement s'inscrit dans un contexte où la culture occupe une place importante. Les organisations qui sont visées par les projets de développement (du gouvernement aux groupes d'entraide de paysans en passant par les familles) ne fonctionnent pas en vase clos, mais dans un milieu qui façonne leurs missions et leurs activités. Généralement, ce contexte est formé de six éléments :

- administratif/juridique : les règles, normes, exigences juridiques qui touchent les organisations;
- politique : notamment les questions de bonne gouvernance, de participation, et d'influence politique;
- socioculturel : les questions concernant le public en général ou les attentes et normes de la société à l'égard de l'organisation;
- économique : les forces/tendances qui influent sur la capacité de l'organisation à mobiliser des ressources;
- technique : la technologie à laquelle l'organisation a accès;
- intervenants : les rôles des principaux intervenants et les attentes de l'organisation à cet égard (G. Cooney, *Introduction to CIDA'S Organizational Performance Assessment Framework*, Universalia, 1999).

Pour pouvoir examiner les questions liées au contexte et à la culture, le concept de « capital social » a récemment fait son entrée dans le vocabulaire du développement (plus rapidement qu'une définition précise du concept). Inventé par J. S. Coleman dans son article « Social Capital in the Creation of Human Capital » (American Journal of Sociology, vol. 94, 1988) et couramment utilisé par des universitaires comme Robert Putnam de l'Université Harvard et John Helliwell de l'Université de la Colombie-Britannique, le terme « capital social » fait référence à une valeur attribuée aux réseaux sociaux, aux liens personnels et à la participation à la communauté.

Selon la théorie du capital social, les sociétés, par le biais de leurs institutions et de leurs modes de collaboration, peuvent influer et influent effectivement sur la qualité des interventions gouvernementales et non gouvernementales. Les institutions peuvent être formelles (capital social relationnel) ou informelles (capital social affectif).

Les institutions formelles incluent par exemple le droit législatif, le droit coutumier, et la réglementation. On reconnaît généralement que les réseaux sociaux — et la vie associative liée aux groupes qui établissent des liens entre organisations de différents secteurs pour régler des problèmes au niveau de l'État, du marché et de la société civile, ainsi que les relations entre la société civile et l'État qui prennent la forme de capital politique — constituent tous le capital social formel.

Les institutions informelles sont fondées sur les façons de faire des sociétés et peuvent être des contraintes, telles les obligations, les attentes, les normes et les règles de conduite auto-imposées, y compris (parce qu'elles ne sont pas codifiées) les relations familiales et la parenté, ainsi que les normes et les valeurs de la société. On ne s'entend pas toutefois sur la question de savoir si ces institutions informelles font partie du capital social ou si elles sont :

- les éléments constitutifs pour la collaboration entre les institutions; ou
- le produit de l'existence du capital social et de sa mobilisation.

(S. Bass, « Participatory Institutional Development », 1997, http://www.fao.org sd/ppdirect/ppan0012.htm)

Il est peut-être plus facile de comprendre ces institutions informelles (capital social affectif) si l'on parle de « capital socioculturel ». Une récente étude explique dans les grandes lignes le lien entre le capital social et la microfinance : la responsabilité conjointe au regard du remboursement dans le cadre d'un prêt collectif et le renouvellement conditionnel des prêts (tous les emprunteurs doivent avoir remboursé leur prêt avant qu'un membre du groupe puisse obtenir un autre prêt). Il est intéressant de constater que, dans le cadre d'initiatives de microfinance faisant appel à des groupes librement formés pour des prêts solidaires, le capital social peut *exclure* les villageois les plus démunis parce que leur réseau social insuffisant ne leur permet pas d'être invités à faire partie d'un groupe et qu'ils n'ont pas la confiance nécessaire pour assumer une responsabilité collective au sein d'un groupe. (T. van Bastelaer, « Does Social Capital Facilitate the Poor's Access to Credit? », Social Capital Working Paper n° 8, Banque mondiale).

Toutefois, les méthodes utilisées pour créer un capital social, formel ou informel, varient d'une culture à une autre. Par conséquent, examiner la culture et le développement, ainsi que les facteurs socioculturels qui favorisent l'élaboration de projets tenant compte de la culture, permettra vraisemblablement d'optimiser les résultats. Ce qui importe réellement, ce n'est pas de parler vaguement de capital social, mais de bien comprendre comment les traits/éléments culturels du capital social (obligations, normes, règles auto-imposées) se traduisent concrètement, de manière à en tirer parti pour améliorer les résultats sur le plan du développement.

Il n'est donc pas nécessaire qu'un spécialiste du développement s'intéresse au capital social des bénéficiaires, mais il *doit* tenir compte de leur culture. Si les mécanismes culturels (la base du capital social) sont bien compris, le capital social peut être utilisé efficacement, ce qui contribue à assurer la réussite d'un projet.

Le continuum de la microfinance

Dans l'industrie de la microfinance, deux grandes approches dominent :

- la mise sur pied d'organisations communautaires financièrement autonomes et prises en charge par la population;
- la création d'un système de prestation plus centralisé, comparable à celui d'ONG de services financiers qui vendent des services aux clients pauvres plutôt que de les aider à établir leurs propres systèmes.

Stuart Rutherford (*The Poor and Their Money*, IDPM, Manchester, 2000, p. 77) parle d'un continuum promoteurs-prestataires, étant donné que tous les modèles n'entrent pas nécessairement dans l'une ou l'autre catégorie. (Certains vont plus loin, faisant valoir que le continuum est une notion trop limitée et linéaire et qu'un concept multidimensionnel est nécessaire pour rendre compte de la diversité de la microfinance.)

Les **promoteurs de la microfinance** aident les personnes à faible revenu à établir des systèmes financiers qu'elles prennent en charge et contrôlent (par exemple des coopératives et des sociétés de crédit mutuel). Ils ne fournissent pas de services de crédit ou d'épargne, mais assurent une assistance technique à des institutions financières communautaires indépendantes, de manière qu'elles offrent ces services à leurs membres.

Les **prestataires de services de microfinance** (par exemple la Grameen Bank) contrôlent tout le processus de prestation de services aux personnes à faible revenu — travaillant avec des groupes ou directement avec des

particuliers pour fournir des services de prêt ou d'épargne, opérant comme le font les banques, et acquérant parfois le statut de banque lorsqu'elles élargissent leurs activités.

Ces deux types d'organisations visent un même objectif de développement social, à savoir fournir des services financiers aux membres ou clients pour des activités de production. Toutefois, leurs prémices et leurs méthodes diffèrent. Dans l'optique du prestataire de services de microfinance, le pauvre veut surtout avoir accès au crédit des fins de production, pour avoir un moyen de subsistance durable, et a donc besoin d'un service spécialisé. Le promoteur de la microfinance a une approche plus globale s'inspirant d'une philosophie fondée sur la coopération; il estime que tous les membres de la communauté ont besoin d'une gamme de services financiers, y compris d'épargne et de crédit à la consommation et à la production. (À bien des égards, l'approche du promoteur se fait l'écho des six principes de coopération de l'Alliance coopérative internationale : adhesion volontaire et ouverte à tous; pouvoir démocratique exercé par les membres; participation économique des membres; autonomie et indépendance; éducation, formation et information; coopération entre les coopératives; engagement envers la communauté.) Les deux approches sont valables.

La perception que les prestataires et les promoteurs ont d'eux-mêmes et celle qu'ils ont l'un de l'autre, selon les dires de diverses agences qui préconisent leur approche, peut nous en apprendre beaucoup (tout comme « lire entre les lignes »).

Auto-évaluation par les prestataires

Points forts :
- ils assurent une solide gestion professionnelle;
- l'orientation de la gestion est assurée par les donateurs/parrains;
- les services sont mis en place rapidement grâce à l'aide des donateurs;
- les services sont offerts à un grand nombre dès le départ;
- il y a un apport de capital dans l'économie nationale qui a un fort effet multiplicateur;
- une expansion rapide est possible;
- l'institution répond aux besoins des fournisseurs et des entrepreneurs en milieu urbain;
- il n'y a pas de coût de transaction élevé, associé à l'épargne;
- les institutions de microfinance ont une approche flexible en matière d'investissement;
- les institutions sont efficaces (le soutien extérieur, la gestion et les systèmes sont solides);
- il est possible d'obtenir une assistance technique spécialisée en temps opportun grâce à l'influence exercée;
- les prêts collectifs peuvent être utilisés pour surmonter l'asymétrie d'information;
- on peut choisir de s'associer avec les meilleurs.

Faiblesses :
- il s'agit d'une nouvelle industrie;
- il n'existe aucun réseau d'associations d'industries;
- il n'y a pas de normes ni de modèles;
- les responsables de l'élaboration des politiques et les banques ne considèrent pas les prestataires comme des professionnels;
- peu de clients en viennent à traiter avec le secteur formel;
- la transformation en une organisation indigène indépendante est difficile;
- il faut avoir des outils d'investissement spécialisés pour réunir du capital;
- il est difficile d'assurer une commercialisation viable;
- il y a une obligation de rendement pour les investisseurs (même s'ils sont patients);
- il est difficile de recueillir les épargnes en l'absence de réglementation;
- les prêts répétés ou progressifs peuvent être considérés comme un refinancement ou comme le résultat de l'insuffisance du prêt initial.

Perception qu'ont les promoteurs des prestataires de services de microfinance

Les tenants du modèle de promotion de la microfinance décrivent ce qu'ils perçoivent comme les faiblesses de l'approche des prestataires en expliquant ce que *n'est pas* leur approche :

- Le financement induit par l'offre (lorsque le capital, qui se fait rare, devient soudainement disponible) crée un marché axé sur l'offre en raison des pressions exercées pour que des prêts soient accordés, même si le taux d'intérêt du marché est appliqué.

- Le financement induit par l'offre peut nuire à la viabilité financière d'une institution et diminuer artificiellement la capacité d'absorption en créant un endettement excessif.
- L'entrepreneurship est un « instinct » qui s'appuie sur des méthodes de travail acquises. Un accès trop facile au capital peut attirer des gens n'ayant ni les aptitudes voulues ni de bonnes méthodes de travail.
- L'accès au capital transforme une société fondée sur l'argent comptant en une société fondée sur l'endettement, ce qui influe sur les pratiques commerciales et les prix, ainsi que sur le mode de vie — principalement en ce qui concerne les femmes et le budget du ménage. Cette influence découle du désir des institutions de microfinance de réduire au minimum le taux d'impayés.
- De telles distorsions du marché (accès facile au capital, entreprises reposant sur l'endettement) invitent à la conception de nouveaux produits financiers et non financiers, avec des coûts de transaction souvent élevés.
- Pour contrer cet effet, les institutions et les donateurs sont tentés de subventionner les nouveaux services.
- Les institutions de microfinance n'ont pas les ressources humaines nécessaires pour gérer efficacement un volume important de prêts et des taux élevés de remboursement, alors que des pressions sont exercées sur elles pour qu'elles soient viables.
- Les distorsions du marché augmentent lorsque de multiples organisations se concurrencent pour fournir un capital axé sur l'offre.
- Les tenants du modèle de prestation de services de microfinance, souvent des agences étrangères, réclament des réformes juridiques et réglementaires individualisées sans aucune volonté d'intégration aux systèmes existants.

Les partisans de la formule de promotion de la microfinance émettent donc quatre grandes réserves à l'égard des prestataires de services :

- ils appliquent un modèle économique axé sur l'offre;
- ils font passer le client d'une entreprise axée sur l'argent comptant à une entreprise axée sur l'endettement;
- ils ne renforcent pas les capacités locales;
- ils demandent l'adoption de mesures législatives pour obvier aux faiblesses de leur modèle, sans tenir compte des systèmes existants.

Auto-évaluation des promoteurs

Points forts :
- le modèle est axé sur l'épargne;
- il repose sur les dépôts, le risque initial est donc couru par le membre;
- la constitution d'épargne se fait naturellement, elle n'est pas forcée;
- le financement interne des prêts (à partir de l'épargne) crée des incitations au remboursement;
- l'information obtenue grâce à la mobilisation de l'épargne facilite un tri/suivi efficace;
- le modèle répond à une large gamme de besoins des membres (prêts à la consommation, etc.);
- les institutions de promotion de la microfinance sont habituellement régies par une législation particulière;
- elles sont intégrées au marché financier local;
- elles défendent les valeurs communautaires;
- elles sont détenues et dirigées par des membres de la population locale;
- les promoteurs ne peuvent abandonner les membres lorsque des changements surviennent sur le marché;
- les promoteurs créent des liens entre communautés à l'échelon national.

Faiblesses :
- les institutions de promotion de la microfinance restent souvent aux stades de démarrage et de développement;
- elles ne renforcent pas l'esprit d'entreprise;
- elles n'aspirent pas à la viabilité;
- elles n'ont pas ou n'appliquent pas de politiques et de normes claires;
- elles ne souhaitent pas prendre de l'expansion, se professionnaliser ou systématiser leurs opérations;
- elles sont incapables d'amortir les coûts fixes sur un grand nombre de clients;
- il faut qu'elles financent une recherche-développement de qualité;
- elles ont besoin d'avoir accès à des fonds de gros à taux

intéressant, en plus de l'épargne;
- elles ont besoin de gestionnaires compétents;
- il faut qu'elles aient un volume important de transactions pour réduire les coûts;
- il faut qu'elles soient de dimensions importantes pour avoir un pouvoir de négociation.

Perception qu'ont les prestataires des promoteurs de la microfinance

En expliquant ce que *n'est pas* leur approche, les prestataires de services de microfinance décrivent ce qu'ils perçoivent comme étant les faiblesses de l'approche des promoteurs de la microfinance :

- L'épargne des ménages pauvres est faible et se présente sous de nombreuses formes non traditionnelles, ce qui limite la croissance et la capacité de répondre à la demande de crédits.
- Les programmes d'épargne locaux qui favorisent les approches de crédit axées sur l'épargne entraînent une gestion excessivement prudente.
- Le capital extérieur est difficile à accepter et sans lui les institutions de promotion ont peu de fonds et peuvent difficilement répondre à la demande de prêts.
- La structure de gestion prise en charge par les membres est fragile.
- Le recours à des bénévoles, souvent pour réduire les coûts, entraîne un manque de professionnalisme au niveau de la gestion.

Les prestataires sont donc principalement préoccupés par le fait que la clientèle des institutions de promotion de la microfinance, même si elle peut être importante, est tributaire de la croissance interne (principalement de l'épargne), que ces institutions ont de la difficulté à répondre à la demande de prêts, et qu'elles ne sont pas gérées par des professionnels.

La plus grande différence entre les deux modèles — plus encore que leur vues opposées sur l'épargne — a probablement trait au renforcement des capacités institutionnelles et au rendement. Les institutions de prestation de services établissent une organisation gérée par des professionnels, assurent sa rentabilité, puis la transfèrent à des exploitants locaux. Mais, tout comme les méthodes de gestion de projet se sont organisées autour des processus de constitution de capital, l'autosuffisance des institutions de prestation de services de microfinance repose sur les rapports financiers plutôt que sur une vision plus large de l'ensemble de l'organisation. On note plus particulièrement que la valorisation des ressources humaines n'est pas prise en considération. Les partisans du modèle de prestation de services commencent à peine à comprendre la complexité de l'indigénisation de la viabilité financière, qui permet aux institutions de microfinance de fonctionner efficacement dans un environnement concurrentiel sans la participation d'expatriés.

Par ailleurs, le modèle de promotion de la microfinance repose sur le recours à une organisation locale et vise à la transformer en une organisation professionnelle et rentable. La plus grande difficulté semble être la gestion, dans le cas des prestataires, et le professionnalisme du personnel, dans celui des promoteurs. Les pays en développement souffrent tous d'une pénurie de ressources humaines (ils n'ont pas, par exemple, les compétences en gestion, en opérations bancaires et en comptabilité nécessaires pour satisfaire aux normes des pays du Nord/occidentaux).

Chose intéressante, malgré ces différences, les deux modèles s'accordent sur d'autres aspects du renforcement des capacités – comme le temps nécessaire pour acquérir la capacité voulue, la formation et le maintien du personnel, l'évaluation des capacités et le suivi, les systèmes d'information de gestion et les contrôles internes. On est enclin à reconnaître que les donateurs pressent les institutions d'obtenir des résultats rapidement et de fournir des services promptement sans que toute l'attention voulue soit accordée au développement des capacités, sans lequel il est impossible d'assurer la viabilité à long terme.

L'examen de ces questions et des moyens d'accroître l'efficacité des deux modèles doit s'inscrire dans le contexte général de la microfinance et, plus particulièrement, son contexte socioculturel.

La microfinance et la culture

Le secteur de la microfinance offre de bons exemples d'utilisation de l'approche contextuelle. Les trois

caractéristiques générales de la microfinance sont les suivantes :

- les institutions de microfinance sont généralement installées dans des régions où la densité démographique permet d'avoir une clientèle suffisante pour assurer des opérations efficaces (ce qui favorise les régions urbaines et péri-urbaines);
- les institutions de microfinance tendent à utiliser des pratiques éprouvées du Nord pour obtenir les gains en efficience essentiels à la viabilité (même le modèle de promotion de la microfinance a ses sources dans les missions catholiques);
- la concurrence force les institutions, du moins en Afrique, à s'installer dans des régions rurales moins densément peuplées.

Un élément important de l'approche axée sur le contexte culturel est l'analyse documentaire, que de nombreuses personnes peuvent juger essentielle à la recherche pure mais moins utiles au développement. Tel n'est certainement pas le cas pour l'approche axée sur le contexte culturel : un examen de la littérature anthropologique nous apporte deux éléments importants pour la bonne compréhension d'une culture.

Premièrement, il établit un point de départ pour les discussions avec les populations locales au sujet des normes et des valeurs plus ou moins intériorisées par celles-ci. Sans certains renseignements généraux, il est impossible pour un concepteur de programmes ou de projets d'examiner le mode de fonctionnement d'un éventuel groupe de bénéficiaires.

Deuxièmement, la littérature fournit un point de référence pour les discussions avec les populations locales à propos des domaines où les pratiques culturelles ont changé depuis la conduite des études examinées et où les méthodes traditionnelles ont encore cours. La littérature peut aider à déterminer les tribus ou clans qui sont plus rigides ou plus souples, ce qui peut susciter des échanges fructueux sur le pourquoi de ces différences.

Dans le secteur de la microfinance, une attention particulière doit être portée aux relations familiales et à la façon dont les familles gèrent leur argent, car les microentreprises financées sont généralement possédées et exploitées par des familles. Les éléments relationnels importants sont : les obligations, les attentes, les normes et les règles de conduite liées au mariage, à l'héritage, à la famille élargie, aux enfants, aux relations entre les sexes, aux finances familiales, et à la confiance.

Étude de cas : le Ghana

Une étude menée en 1999 au Ghana offre des exemples intéressants de la façon dont la connaissance de la culture peut aider à élaborer des projets mieux adaptés à la réalité culturelle locale, et de la manière dont les pratiques locales peuvent être mises à profit pour assurer la réussite générale d'une activité de microfinance, à la condition de prendre le temps de comprendre les clients.

Connaissance – Le concept de « connaissance » est une norme au Ghana parce qu'il a trait au comportement que devraient avoir les gens. Le droit en matière de contrats n'existe pas dans ce pays, mais la culture traditionnelle a créé un système tout aussi efficace (un système similaire existe en Amérique du Nord, mais il est beaucoup moins utilisé dans la vie quotidienne).

Au Ghana, si vous dites que vous « connaissez » quelqu'un, cela revient à garantir que cette personne tient parole et signifie que vous êtes prêt à mettre votre crédibilité en jeu. Si la personne ne tient pas sa promesse, le garant doit l'amener à le faire pour préserver sa réputation. Tout le monde attache une très grande importance à la crédibilité personnelle. Comme la réputation est connue grâce au bouche à oreille, elle peut être ruinée à jamais. C'est pourquoi les gens mettent tout en œuvre pour respecter leurs engagements et protéger leur réputation.

Par conséquent, toute activité de microfinance peut mettre à profit cette norme pour accorder des prêts dont le taux de remboursement sera très élevé.

Produits de prêt – Cette norme traditionnelle qu'est la « connaissance » permet de concevoir des produits de prêt qui peuvent susciter l'adhésion et l'appui de la population locale à un programme. Les discussions avec des entrepreneures à propos de la « connaissance », ainsi que des points forts et des faiblesses des programmes de microfinance locaux (aux deux extrêmes du

continuum), ont débouché sur plusieurs suggestions précises.

De nombreuses institutions ont recours aux groupes de prêts solidaires (qui comptent de 5 à 30 membres) pour assurer le remboursement des prêts et réduire les coûts administratifs liés au recouvrement des prêts. Par exemple, le groupe peut recevoir un petit prêt, dont profitent un certain nombre de membres; une fois que ces derniers ont remboursé le prêt, d'autres membres peuvent faire un emprunt. Ou encore, le groupe peut obtenir un plus gros prêt et tous les membres peuvent emprunter un certain montant. Dans tous les cas, le groupe est responsable du remboursement du capital et de l'intérêt de tout membre en défaut de paiement.

Lors des discussions avec les Ghanéennes sur les mécanismes possibles, celles-ci, et même les plus pauvres, ont convenu que les prêts individuels ne devaient pas excéder 150 $, car elles se sentaient trop vulnérables sur le plan financier. Interrogées sur les critères devant s'appliquer aux prêts supérieurs à ce montant, elles ont indiqué que si chaque femme avait un garant connu de la personne présidant le groupe, des prêts individuels allant de 150 $ à 400 $ étaient acceptables. Même si elles se connaissaient bien, les femmes ont clairement indiqué que leur confiance dans les autres avait ses limites. Elles admettaient que leurs entreprises étaient instables et que, même si elles étaient en meilleure position que les gens obtenant de plus petits prêts, elles étaient encore trop vulnérables financièrement pour accepter le risque associé à des prêts plus importants (de 150 $ à 400 $) en l'absence d'un garant.

Elles ont également suggéré un troisième type de structure de groupe qui conviendrait pour les prêts de plus de 400 $: chaque membre devrait avoir un garant connu de la personne présidant le groupe et certains biens à donner en garantie. Elles croient qu'une personne ayant besoin d'un tel prêt doit être disposée à risquer la perte d'un bien pour l'obtenir.

En plus de définir ces trois types de produits de prêt, les Ghanéennes ont fait de nombreux commentaires sur les conditions du prêt (la durée). Elles se sont entendues pour dire que celui-ci devrait être d'un an plutôt que de quelques mois, et ce, pour deux raisons. Premièrement, cela permettrait d'assurer un accès constant au capital, le membre n'ayant pas à en être privé pendant que d'autres y auraient accès. (Elles estimaient qu'un accès intermittent au capital présentait des avantages uniquement à court terme, mais ne les aidait pas à améliorer leurs moyens de subsistance. De fait, elles étaient prêtes à payer les intérêts nécessaires pour avoir accès au capital pendant douze mois.) Deuxièmement, comme les marchés fluctuent selon la saison, un prêt annuel permettrait aux emprunteurs de faire plus d'argent pendant les bonnes périodes et d'épargner en prévision des périodes de mévente.

Les Ghanéennes ont également fait des recommandations concernant le délai de grâce (période pendant laquelle l'emprunteur n'est pas tenu de rembourser le capital ni de payer des intérêts). Elles ont vertement critiqué les institutions qui naïvement tiennent pour acquis que les marchés et donc les revenus ne fluctuent pas. Elles trouvaient cela choquant car l'expérience montre que les ventes hebdomadaires varient au cours d'une année et maintenaient catégoriquement que le délai de grâce devait être d'au moins trois à quatre semaines.

À partir de cet examen du contexte culturel, une institution de microfinance pourrait tirer parti du concept local de « connaissance » pour concevoir trois produits de prêt distincts qui permettraient de maximiser le remboursement tout en respectant le degré de confiance traditionnel et d'éviter l'abandon du programme par les clients, un problème que rencontrent de nombreuses institutions de microfinance. Les commentaires spontanés à propos de la durée des prêts et de la période de grâce pourraient également aider à mieux adapter les produits de prêt aux besoins réels des clients et à accroître l'appui de la collectivité au programme de microfinance.

Viabilité – De nombreuses institutions de prestation de services de microfinance n'évaluent pas la capacité de rembourser d'une personne, laissant aux groupes de prêts solidaires la responsabilité de choisir leurs membres. Les institutions de promotion de la microfinance et les prestataires de services qui accordent des prêts individuels peuvent se trouver aux prises avec des conséquences inattendues s'ils n'ont pas analysé le contexte culturel. Par exemple, au Ghana, le concepteur de

programmes ou l'agent de prêts du Nord/occidental négligera généralement au moins trois facteurs influant sur les liquidités du client et donc sur sa capacité de rembourser :

- Les familles vivant dans les régions plus peuplées sont censées héberger et nourrir les enfants de parents vivant dans les zones rurales; ces parents peuvent fournir un peu de nourriture, mais c'est habituellement insuffisant pour couvrir les coûts additionnels.
- Lorsqu'un membre d'une famille demande un prêt, il est censé faire cadeau d'un certaine somme (de 10 à 100 $). Dans le cas de grandes familles élargies, cela peut se révéler un fardeau financier.
- Au Ghana, les funérailles sont extravagantes et coûteuses. Toutes les personnes présentes doivent offrir un cadeau pour aider la famille endeuillée à assumer les dépenses (qui excèdent généralement le total des cadeaux reçus). Par conséquent, les funérailles ont une incidence sur les liquidités de la famille et de ceux qui assistent aux funérailles, particulièrement dans les collectivités rurales très unies dont les membres se sentent tenus de présenter leurs respects.

Analyse de l'impact – Tenter de mieux connaître le contexte culturel peut aider grandement à comprendre comment évaluer l'impact d'un programme. Au Ghana, il serait utile d'évaluer la situation au regard du logement des clients ainsi que le niveau d'instruction de leurs enfants.

Les régimes de retraite d'État et privés sont très limités. Les familles accordent une grande importance à l'éducation des enfants; elles veulent que ceux-ci puissent, sans difficultés, pourvoir aux besoins des parents devenus incapables de travailler en raison de l'âge ou d'une mauvaise santé.

Le logement est important aux yeux des Ghanéennes, et ce, pour plusieurs raisons. Lorsque la polygamie est pratiquée, les coépouses tendent à se faire concurrence. Pour réduire sa vulnérabilité et assurer sa sécurité, une épouse voudra posséder une maison en propre. Dans le cas de la polygamie et des arrangements familiaux traditionnels, il est très facile pour le mari de divorcer. Une maison permet à une femme d'avoir un chez-soi et lui évite de devoir retourner dans sa famille et d'être un fardeau (réel ou passant pour tel) pour celle-ci. Bien qu'il soit illégal, le système successoral traditionnel — qui laisse les femmes à la merci des parents de l'époux — est encore très répandu.

En raison de ces mêmes règles traditionnelles, il est rare qu'un homme et son épouse aient un compte bancaire conjoint. En fait, un seul cas a été relevé lors de la recherche sur le terrain pour l'étude de cas, et il s'est soldé par un échec. Par conséquent, il est irresponsable pour une institution de prendre pour acquis que la famille apportera son aide si une femme ne peut faire un paiement : l'argent devra provenir de son entreprise.

L'information culturelle sur les pratiques familiales comme celles susmentionnées peuvent aider une institution de microfinance à déterminer beaucoup plus rapidement les moyens à utiliser pour évaluer l'impact du programme. La même analyse culturelle aide également à rendre compte de l'impact de l'institution sur les moyens de subsistance des clients.

La méthode accélérée de recherche participative (MARP)

Cette méthode est fréquemment utilisée pour déterminer, au moment de la conception d'un projet ou d'un programme, la façon dont les bénéficiaires locaux aimeraient voir s'effectuer la mise en œuvre pour mieux répondre à leurs besoins. Les approches utilisées peuvent inclure l'analyse d'une communauté, les sondages et les discussions facilitées.

La MARP peut être et a été utilisée pour aider à concevoir des initiatives de microfinance. L'information fournie par la communauté dans le cadre de l'élaboration d'un programme portait entre autres sur les critères de participation, le calendrier de remboursement, le taux d'intérêt privilégié, les questions liées à l'épargne, et la conception des produits de prêt (PNUD, L. Hendricks, *Poverty Alleviation Through Community Forestry in Western Hubei*, CPR/96/110; *Sustainable Microfinance : Proposed Framework and Guidelines*, Beijing, 2000).

Bon nombre de ces points sont similaires à ceux visés par une analyse culturelle, ce qui soulève deux questions : en quoi les deux approches diffèrent-elles et

pourquoi ne pas utiliser la MARP plutôt que l'analyse culturelle?

Pour comprendre la différence entre les deux méthodes, il faut examiner leur point de départ respectif. L'analyse culturelle commence par un examen de la littérature anthropologique et met l'accent sur les relations familiales — comme le mariage, la succession, la confiance — pour comprendre le contexte dans lequel opèrent les institutions de microfinance.

Par contre, la MARP prend comme point de départ la décision du bailleur de fonds quant aux éléments du modèle utilisé (prestation ou promotion) qu'il considère suffisamment souples pour permettre aux clients de les adapter à la situation locale. (En fait, une telle décision pourrait avoir été prise des années auparavant et la MARP pourrait être devenue une pratique courante de l'institution). Ce n'est qu'une fois la décision prise à ce sujet que les clients éventuels sont consultés.

Mise à part cette première étape, les deux approches sont relativement similaires. Alors, pourquoi ne pas utiliser la MARP, qui est plus connue? Un examen critique de la décision initiale qui sous-tend cette méthode fait apparaître divers facteurs. Certains éléments du modèle sont immuables, étant considérés par le bailleur de fonds comme essentiels au succès et à la viabilité d'une activité de microfinance. Toutefois, ils peuvent être complétés par les apports de la population locale dans des secteurs donnés.

Comme on l'a déjà vu, les stratégies de développement ont leur source dans leur culture d'origine et tendent à négliger le contexte culturel de la société où sont mises en œuvre les initiatives de développement. Si la MARP est utilisée, cela n'est plus entièrement le cas : le contexte culturel de la société bénéficiaire n'est pas complètement passé sous silence. Toutefois, les éléments fondamentaux fixes du modèle sont clairement enracinés dans une autre culture, autrement, ils seraient considérés comme négociables.

Pour faire une analogie entre la MARP et une automobile, on dira que la population locale peut choisir la couleur, faire le plein, assurer l'entretien régulier, et même la conduire (en se faisant accompagner d'un instructeur) et en être la propriétaire, mais qu'elle ne peut pas l'échanger contre un camion ou un tracteur.

Par contre, l'analyse culturelle ouvre des perspectives différentes. Elle n'exclut pas les modèles ou stratégies de microfinance ancrés dans la culture du bailleur de fonds, mais elle offre la possibilité d'examiner les normes et les valeurs du concepteur du projet à la lumière de celles du client. Elle laisse une plus grande marge de manœuvre au concepteur, qui peut revoir intégralement le modèle pour l'adapter à la tradition locale et en tirer parti. Elle permet au bailleur de fonds d'asseoir une institution sur les pratiques locales, ce qui lui assure une base solide. Cela ne veut pas dire qu'il faut se priver des avantages qu'offrent la prestation de services de microfinance ou la promotion de la microfinance.

Tout comme l'architecte qui adapte la construction aux besoins du client, les spécialistes du développement peuvent employer l'analyse culturelle pour établir une institution de microfinance qui réponde aux besoins locaux. Cette analyse suppose une recherche préliminaire sur les méthodes traditionnellement utilisées pour fournir le service (par exemple, le prêt). Ces méthodes peuvent alors devenir le pivot sur lequel viennent se greffer des pratiques éprouvées. La différence fondamentale entre l'analyse culturelle et la MARP peut se résumer ainsi : la MARP, dans une certaine mesure, *adapte les pratiques éprouvées à* la culture locale, tandis que l'analyse culturelle *établit des pratiques à partir de* la culture locale.

L'applicabilité et le suivi

La conception de programmes et de projets de microfinance n'est pas le seul domaine où l'analyse culturelle est utile. Celle-ci peut s'appliquer à tous les domaines du développement, même si elle présente de plus nombreux avantages dans certains secteurs — par exemple la satisfaction des besoins fondamentaux, la bonne gouvernance, le développement démocratique, les droits de la personne, la problématique hommes-femmes, l'environnement, le renforcement des capacités, l'éducation, la santé, le développement du secteur privé, et la valorisation des ressources humaines. Elle convient moins bien au développement de l'infrastructure, mais peut, même dans ce domaine, renforcer les volets développement humain et

développement social d'un projet, comme le montreraient clairement la raison d'être et les études de faisabilité et d'impact de projets touchant, par exemple, les routes, les barrages et les systèmes de communication.

Les normes et les valeurs étudiées dans un domaine du développement sont tout aussi valables pour d'autres domaines. La réalité ne peut être compartimentée artificiellement, et l'analyse culturelle permet de reconnaître l'interdépendance de tous les secteurs du développement humain dans une société donnée. Par exemple, l'analyse des relations familiales, si importante pour la microfinance, recouvre partiellement des questions qui se posent lors de la conception d'initiatives concernant la gouvernance, la problématique hommes-femmes, l'éducation, et d'autres aspects du développement. Cette interdépendance des divers domaines du développement qui font intervenir un même contexte culturel fournit des arguments solides en faveur de la détermination des traits culturels d'une société et du suivi de leur évolution.

Bien rendre compte de l'information obtenue grâce à l'analyse culturelle, assurer un suivi à cet égard, et déterminer l'impact d'un projet peut aider à améliorer le processus de développement de plusieurs façons.

L'information devient un point de référence pour le développement et permet de prendre note des changements culturels. Un des plus grands problèmes que pose l'évaluation de l'impact est la multiplicité des facteurs, en dehors du projet, qui peuvent influer sur une communauté. L'analyse culturelle ne permet pas d'éliminer tous les facteurs extérieurs, mais aide les gestionnaires de projet à concentrer leur attention sur les facteurs déterminants relevés.

En outre, il est utile de cerner le contexte culturel dans lequel s'inscrit le projet et d'assurer un suivi à cet égard pour établir des pratiques éprouvées et tirer des leçons. Les organismes donateurs et les collecteurs de fonds s'appuient souvent sur les pratiques éprouvées pour souligner les réalisations d'un projet et sur les leçons tirées pour décrire ce qui n'a pas fonctionné ou les éléments qui ont dû être modifiés en cours de mise en œuvre. On s'efforce souvent de transposer les pratiques éprouvées (ou les leçons tirées); en fait, la transposition de pratiques éprouvées incite à financer ultérieurement une approche particulière.

Malheureusement, si le contexte culturel dans lequel s'inscrit un projet n'est pas bien compris, les raisons d'une réussite ou d'un échec demeureront obscures. La transposition du modèle de la Grameen Bank en Afrique, par exemple, où le contexte culturel est très différent, est un bon exemple d'une transposition qui a été opérée sans comprendre le contexte culturel[3].

Une autre raison de mettre en évidence l'information obtenue de l'analyse culturelle est que cela aide à transposer une pratique dans un contexte similaire, mais dans un autre secteur du développement. Une pratique efficace dans le secteur de l'éducation, par exemple, peut l'être aussi dans le secteur de la microfinance, si le projet comporte un volet renforcement des capacités ou mise en valeur des ressources humaines.

Il est clair qu'une base de données contenant des informations sur la culture, les méthodes utilisées pour réaliser un projet, les pratiques éprouvées et les leçons tirées peut aider considérablement à comprendre le contexte culturel. Cette compréhension est nécessaire si les spécialistes du développement veulent aller au-delà de la transposition de projets et de programmes conçus en fonction de leurs propres cadres culturels.

For more information

Should you require further information on microfinance and local culture, or any other subject related to international development, please contact IDIC Client Services at (819) 953-1035, or come to the 8th floor, 200 Promenade du Portage, Gatineau, Québec, K1A 0G4. The center can put you in touch with a broad range of information sources on virtually any development issue. More information on CIDA and Canada's development cooperation is also available on the CIDA Home Page in Internet: http://www.acdi-cida.gc.ca.

This EXPRESS was written by Larry Hendricks.

DEVELOPMENT EXPRESS is produced to contribute to CIDA's realization of knowledge-based and continuous learning objectives. Our intent is to facilitate learning by providing reader access to consolidated information from significant works on critical topics and issues.

Ideas, views or comments

If you have any ideas or views to share or comments to make concerning the subject matter of this article, please send an e-mail to the editor (express@acdi-cida.gc.ca)

Canadian International Development Agency
Policy Branch

Vice President: Brian A. Emmett
Associate Director General, Human Development Division: Ranjit Perera, Ph.D.
Development Express Editor: Rajkumari Shanker, Ph.D.
Publishing:
The original article was summarized by Allan Thornley
Design and Layout:
Allan du Manoir Communications
Translation:
CIDA Translation Service
Printing:
Canada Communication Group
ISSN-1499-2043